

Bienvenidos
Revista bimestral de Distribuidora Rabié, Año XIV - Nº 79 Julio 2009.
Distribución gratuita. Prohibida su venta.
Región de Aysén
Maravilla de la Naturaleza
Punto Rabié
Oportunidad Adicional para El Comerciante
Desinfectantes
Para Enfrentar La Emergencia Sanitaria
Dónde Está Elisa?
Los Misteriosos Caminos de Un Secuestro

¡ELÍJALOS! SON LOS QUE MÁS VENDEN



Omo Tradicional, Matic y Soft Aloe Vera 400g



Pepsodent Doble Calcio 50g



Un Profundo Cambio Cultural

En las páginas de la presente edición de "Bienvenidos" se realiza un descarnado análisis de la educación en Chile y de cómo debemos enfrentar las nuevas necesidades del país en un mundo global.

Las posiciones respecto al modelo educacional que Chile debe adoptar en el futuro son variadas, y muchas de las preguntas aún no tienen respuestas en una sociedad heterogénea, con reformas generales a la educación en toda nuestra historia y que todavía no entregan una real solución a la problemática de fondo.

A nuestro juicio, la "mejor educación para Chile" no se debe sustentar en propuestas legislativas, en posiciones políticas con el sólo afán de la obtención de mayor poder o en estrategias de país que, por la esencia de nuestra diversidad, quizás nunca serán bien establecidas. La mejor educación pasa necesariamente por la formación de las personas, en su núcleo familiar, en el contexto social, provocando un profundo cambio cultural.

Los valores se entregan y el carácter de las personas se forma en la familia. Nuestra sociedad el día de mañana contará con mejores líderes, en la medida que los padres asumamos el rol protagónico del cual somos responsables. El profundo cambio cultural será una consecuencia del cambio en la conciencia individual y del resguardo de los más altos valores de las personas en una sociedad.

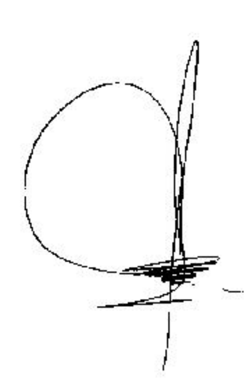
Esta convicción implica que nuestros hijos serán más responsables, expresarán mejor sus emociones y definirán libremente sus posiciones, sin dejarse influenciar negativamente por el medio. Así tendremos mejores posibilidades de formar líderes para el futuro.

Entendiendo primero la importancia de los valores en nuestros hijos, corresponderá pensar en el mejor modelo de educación posible en un contexto diverso y que sea parte sustancial de este cambio cultural.

Un cambio necesario es que los profesores comprendan que ser evaluados forma parte de la mejora de los procesos educativos, pero al mismo tiempo toda la sociedad debe dignificar de una vez por todas a su profesión, a la que le dedican el esfuerzo de toda una vida.

Aunque pueda parecer obvio, se necesita de mucho tiempo y de gran cantidad de recursos para producir un cambio de esta naturaleza, por ello mientras más se dediquen esfuerzos sólo a defender posiciones, más tiempo se perderá.

Necesitamos, definitivamente, padres responsables, nuestra gente involucrada y profesores comprometidos, para satisfacer a una sociedad que demanda con urgencia un profundo cambio cultural.



Armando Jara J.
Gerente General





Foto Portada: Artesana de Coyhaique, edición Nº 79 Julio-Agosto 2009. **Director Fundador:** Mario Landa Reyes **Consejo Editorial:** Armando Jara J., Yerko Luksic N., Sergio Vásquez Y., Ricardo Apara M., Marcela Zapata P. y Rodrigo Landa G. **Director:** Rodrigo Landa G. **Colaboradores:** Dario Rojas, Sonia Rosas, Francisca Rojas y Carolina Marcos. **Diseño y Diagramación:** Luz Eliana Cortés y Rodrigo Riffo P. **Fotografía:** Marcelo Vildósola G. y Ricardo Ramírez. **Producción:** Líder Publicidad Ltda. **Impresión:** Quebecor World Chile S.A. **Rabié S.A. Administración Central:** El Roble 770. Pisos 8,9 y 10 Chillán. Fono: 42-200600 Fax: 42-224679. **Centro de Distribución Chillán:** Ruta 5 Sur, Km. 418, Chillán Viejo Fono: 42-200500 Fax: 42-200555. **Centro de Distribución Santiago:** Camino a Melipilla 15.000, Maipú Santiago Fono: 2-6773100 Fax 2-5356497. **Centro de Distribución Antofagasta:** Ruta 5 Norte Km. 1.358,5 Manzana N, Sitio 2. Parque Industrial La Negra Fono: 55- 207100 Fax: 55-207110.
www.rabie.cl

LA EDUCACION QUE CHILE NECESITA

El diagnóstico es claro y todos coinciden en que la educación chilena es deficiente, pero las soluciones se ahogan en comisiones que, desde hace años, realizan propuestas que jamás se implementan. Dos expertos coinciden en que las reformas generales no van a funcionar nunca y que la solución está a la vuelta de la esquina: replicar en cada provincia el Instituto Nacional, completo y bien equipado.

Lo dicen todos: la educación chilena se cae a pedazos, que es una de las peores falencias que tiene el país y que, en un mundo globalizado y de constante evolución tecnológica, es un lastre demasiado pesado. Todos están conscientes de esta situación y, desde hace años, se suceden las comisiones de expertos que proponen diversas soluciones pero, hasta el momento, nada concreto ha ocurrido.

"Bienvenidos" indagó sobre las diversas propuestas que han surgido en el último tiempo y, curiosamente, se encontró que dos de los principales críticos de la educación, el senador Fernando Flores y el economista Sebastián Edwards tienen diagnósticos similares y una solución análoga: replicar en todo el país el Instituto Nacional, completo y bien equipado.

"En Singapur, uno de los países con el Producto Interno Bruto (PIB) más alto del mundo, en el 5 por ciento de los colegios que se declaran de excelencia creativa, se deja a los mejores profesores que innoven libremente en las aulas. Luego, el 15 por ciento siguiente aplica lo que esos colegios desarrollan y después sucesivamente el resto. En Chile, con el deseo de mejorar la educación con reformas generales sin entender, esta cosa, realmente no va a funcionar nunca", enfatiza Fernando Flores, senador, experto en cibernética y uno de los principales críticos del sistema educacional chileno.

"¿Quién habría dicho, por ejemplo, que hoy existiría un gran fenómeno como el de Google?. ¿Quién se iba a imaginar que la telefonía iba a ser gratuita, como es hoy día con el uso de skype?. Viene una revolución muy grande y los profesionales de la educación tienen el deber de ponerse cinco años por delante y no veinte por detrás", advierte Flores.



Fernando Flores, senador de la República.

Otro gran crítico de la educación chilena, es el economista Sebastián Edwards, profesor de la Universidad de Los Angeles, California. En un reciente viaje a Chile, abordó el tema desde el punto de vista de la desigualdad que se observa en nuestro país: "Si bien el número de personas que viven por debajo de la línea de la pobreza ha disminuido fuertemente, la distribución del ingreso continúa siendo una de las más desiguales del globo. Esto ha persistido a pesar de importantes aumentos en el gasto social.

La única manera de enfrentar la inequidad es un sistema educacional que no discrimine y que provea educación de calidad a todos los segmentos de la sociedad. Pero la calidad de la educación en Chile es –como en toda América Latina– deplorable".

MAS PERSONAS ESTUDIANDO

Como paradoja, las estadísticas indican que en estas últimas décadas en nuestro país se ha conseguido un aumento extraordinario del número de personas que estudian, de la cobertura, sin embargo, la educación no está respondiendo a las necesidades actuales y eso nos ubica a la cola de países que ahora son nuestros socios comerciales y competidores.

El experto educacional, Víctor Nazar, frente a esta realidad, concluye que las personas que han conseguido destrezas lectoras, buen nivel de conocimientos y capacidad de innovar, le deben más al hogar y a su propio esfuerzo, que a la escuela. En rigor, son autodidactas. Como país, hasta aquí, nos hemos negado a aceptar realidades tan duras. Se encubren por razones de conveniencia práctica, remediarlas cuesta caro.

El profesor e investigador de la Universidad Diego Portales y ex ministro de Educación, José Joaquín Brunner, apunta a la necesidad de enfrentar los



La sicóloga Pilar Sordo plantea que "a los padres se nos olvidó ser autoridad".

desafíos del país en el sistema formativo, relacionados principalmente con acortar la brecha de las desigualdades entre los hogares. "Ello quiere decir que exista una organización familiar y clima afectivo, alimentación y salud de la madre durante el embarazo, alimentación y salud del niño los primeros años de vida, prácticas de socialización temprana, desarrollo del lenguaje del niño, hábitos de trabajo de la familia, estimulación para explorar y discutir ideas y eventos, entre otros aspectos", puntualiza.

Si se leen con atención los diagnósticos de los expertos que aquí han opinado, se deduce como una conclusión importante que hoy, en este mundo globalizado, la educación no es la transmisión de conocimiento. Educar es formar gente que sea capaz de convivir mejor, de hacer sentido a la vida y que también esté preparada para innovar productivamente en un mundo que está en permanente cambio.

¿QUE DEBEMOS HACER?

Frente a esta realidad, dos de los más vehementes detractores de la educación, Fernando Flores y Sebastián Edwards, plantean sus sugerencias para mejorarla. Y, la verdad, no son tan simples, requieren años para implementarlas y un verdadero cambio cultural.

Según Flores, lo que Chile requiere, es un proyecto nacional donde se tenga claro para dónde vamos y a qué áreas nos vamos a enfocar: "por ejemplo, recién está cayendo la chaucha que el turismo es uno de nuestros destinos, pero es un tema nacional, no es una cuestión de los hoteleros y las líneas aéreas. Requiere infraestructura hospitalaria, de servicios, de ética. Estoy seguro que la actividad productiva que conocemos, basada en puros recursos naturales, no es suficiente para producir empleo de clase media. Ahora necesitamos una sociedad de narradores, científicos y maestros del arte digital con mentalidad global".

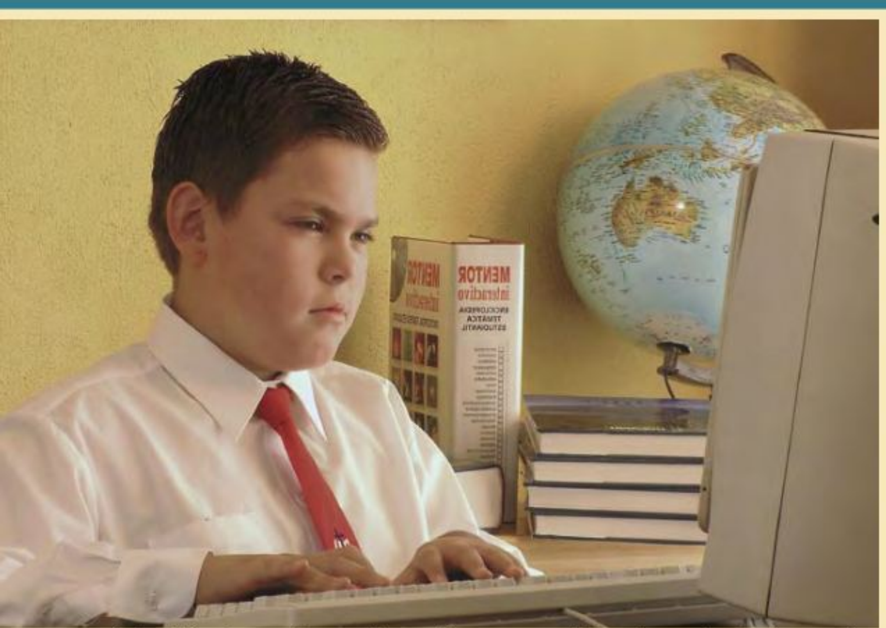
En resumen, el senador propicia que la educación tiene que producir ciudadanos que sean competitivos en el mundo, de alta productividad. "El gran problema hoy es cómo creamos empresa y eso requiere emprendimiento, innovación, globalización y para esas cosas no están capacitando a los estudiantes. Hoy día no se está creando emprendimiento. No tiene sentido que hablen de fierros ingenieros electrónicos que no saben crear una empresa. Un segundo aspecto es una educación que forme ciudadanos, gente comprometida con la democracia, con las instituciones, con la transparencia, que tenga sentido de justicia, que no se va a "apitutar", sino a trabajar. Por último, propender a una educación que potencie lo chileno, el sentirse orgulloso de pertenecer al país, más allá de todas las diferencias, con un sentido de solidaridad nacional, patriota. Imagina que cada región tuviera "un Instituto Nacional -por ponerlo en una metáfora- del siglo XIX, completo, bien equipado y que tres años después tuviéramos tres más. Y así".

EL ROL DE LA FAMILIA EN LA EDUCACION

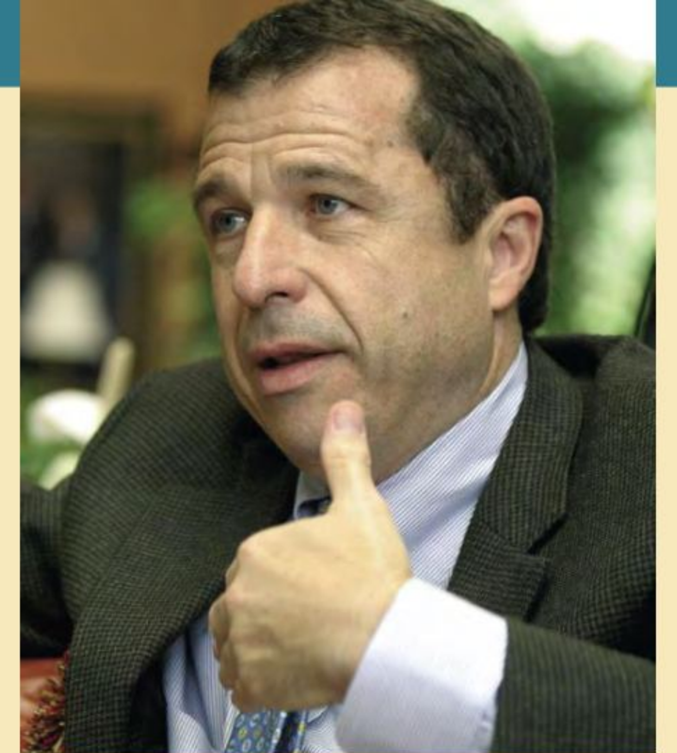
La sicóloga Pilar Sordo, autora del best seller "Viva la diferencia", conferencista y panelista de radio y TV hace un descarnado análisis sobre el rol de los padres en la educación de los hijos. "Se nos olvidó ser autoridad", dice. "Gran parte de los problemas que tienen nuestros hijos hoy, como la escasa motivación por los estudios, baja tolerancia a la frustración, la impaciencia y esta "lata" generalizada, con una sensación de soledad inmensa, se debe a que a los padres se nos olvidó ser autoridad. Nosotros somos los que mandamos en la casa, nos guste o no; nosotros decidimos qué se come o no se come, por lo menos, la mayoría de las veces; nosotros decidimos si nuestros hijos van o no a ver a sus abuelos, porque si no, ellos no lo van a hacer por propia voluntad y, por lo tanto, van a crecer sin historia y sin valorar la experiencia.

La razón de todo este modo de funcionamiento se debe a un sinnúmero de factores, entre los más importantes están: la tendencia generalizada del chileno a evitar cualquier tipo de conflicto. Con tal de no verle la cara larga a nuestro hijo, somos capaces de hacer lo que él quiere. Evitamos los conflictos todo el día, porque tenemos muchos problemas fuera de nuestras casas como para tenerlos adentro de ellas y, por lo mismo, transamos en lo único en lo que no debiéramos hacerlo: la educación de nuestros hijos. Los niños, en su desarrollo sano, necesitan límites, disciplina y conductas fijadas por los padres, mezclado con el afecto: es la fórmula para una buena educación.

Ternura y disciplina parece ser la clave para una mejor formación. Más aún, es importante que se tenga claro que mientras más claro es un padre o una madre en su forma de educar, más expresiva y libre para amarlo está, porque si no es así, la rabia como sentimiento encubridor deteriora la calidad del vínculo".



Según la filósofa Carolina Dell Oro, "hoy no se debe educar desde la opinión, tenemos que educar desde la convicción".



Sebastián Edwards, profesor de la Universidad de Los Angeles, Estados Unidos.

Carolina Dell Oro

"LOS PADRES ESTAMOS CONFUNDIDOS"

La filósofa Carolina Dell Oro, experta en asuntos de familia, se refiere también a lo que ocurre en el hogar chileno y la participación de los padres en la educación y formación de los hijos. Y lo hace con estadísticas concretas:

"Más del 60% de los niños nacen fuera del matrimonio. Más del 50% de los nuevos matrimonios termina en divorcio. La mayoría de los estudiantes universitarios son hijos de padres separados. El mercado de los departamentos de solteros crece vertiginosamente. Los jóvenes ya no consideran el matrimonio ni la familia como una meta en la vida. La sociedad cambia a la velocidad de internet y las personas viven aisladas y conectadas a audífonos y música grabada. ¿Qué es lo que nos está pasando? ¿Cómo ajustarse a un mundo que no tiene nada que ver con aquel en el cual crecimos? ¿Cómo educar a los hijos para que vivan en una sociedad que no conocemos y no entendemos?. El gran problema de la educación de los hijos de hoy es que los padres de familia estamos educando en un tiempo completamente distinto al cual fuimos educados, y los seres humanos actuamos por referentes. Estamos perdidos, confundidos, entonces es preciso ayudar a la familia a ejercer su labor educativa. Hoy existe una gran ganancia y es que el hombre se ha ido insertando en el mundo familiar, entonces tenemos que tener estrategias familiares, porque no se puede educar con los referentes.

¿Cuál es su mensaje a los padres?

"Que uno no nace en tiempos equivocados. Hay que desmitificar el mundo horroroso. Este es un mundo fantástico, lleno de posibilidades, de desafíos, pero como es muy cambiante requiere de reflexiones claras y profundas. Hoy no podemos educar desde la opinión, tenemos que educar desde la convicción. Eso es mucho más esfuerzo que hace 40 años, cuando fuimos educados nosotros, los adultos. Se requiere una reflexión mayor respecto a la educación de los hijos y es porque el mundo de hoy te exige una cierta tensión creadora".

VALENTIA Y VISION

Sebastián Edwards pone el foco en los profesores quienes, a su juicio, deben rendir cuenta de su desempeño. Además, pagar a los profesores según su desempeño debe convertirse en la norma, al tiempo que se despide a los profesores ineficaces. Más aún, en el ámbito universitario se debe aumentar sustancialmente un financiamiento competitivo de la investigación.

"Para implementar estas reformas" –estima Edwards- "habrá que tener valentía y visión en el ámbito político. En particular, los políticos deben tener la voluntad de enfrentarse a los sindicatos de profesores, que tradicionalmente se han resistido a las reformas que introducen una mayor competencia y la exigencia de que se hagan responsables de su desempeño. Desde hace décadas todos saben que el sistema educacional es un fracaso total, y en vez de declarar una emergencia educativa, revolucionando el sistema, creando un Instituto Nacional en cada provincia, se aprueba un ley malita, sin imaginación y llena de burocracia".

El profesor de la Universidad de Los Angeles explica que el rendimiento educacional de América Latina es igual de débil a nivel universitario. Según un estudio realizado por la revista The Times de Londres, ninguna universidad latinoamericana se encuentra entre las principales 200 del mundo. Esto contrasta con China e India, que tienen varias universidades de primer nivel, especialmente en ciencias e ingeniería. Tailandia, Turquía y Singapur también tienen universidades de primera categoría en ciencias, incluida la biotecnología. "Para que América Latina tenga éxito y avance hacia la prosperidad", -sentencia Edwards- "debe reformar su sistema educativo. Sólo mediante una fuerza laboral capacitada e innovadora es posible lograr un índice de crecimiento económico sostenible que ayude a reducir la pobreza y la desigualdad". Y finaliza con una moraleja: "quizás el mayor desafío del Chile actual sea no dormirse en los laureles. Entender que en el mundo moderno el proceso de innovación debe ser permanente, y que sólo triunfan quienes sienten una verdadera devoción por la eficiencia".

Las mejores recetas con Codipra y una espectacular batería de cocina



El Alimento más Nutritivo
Ahora en su Almacén

CODIPRA

Sorteo : 10 de agosto de 2009



Participe del sorteo de 60 baterías de cocina

Por compras superiores a 5 mil pesos de huevos Codipra, en cualquiera de sus 2 formatos, a su vendedor Rabié, participe del sorteo de 60 Baterías de Cocina. Llene este cupón y Envíelo a: Promociones y Fidelización Rabié S.A. Administración Central, El Roble 770 Piso 8, Chillán o envíe un mail con los datos solicitados a promociones@rabie.cl

---



Por compras superiores a 5 mil pesos de huevos Codipra, en cualquiera de sus 2 formatos, a su vendedor Rabié, participe del sorteo de 60 Baterías de Cocina. Llene este cupón y Envíelo a: Promociones y Fidelización Rabié S.A. Administración Central, El Roble 770 Piso 8, Chillán o envíe un mail con los datos solicitados a promociones@rabie.cl



Producto adquirido: ____________________

Código Vendedor: ______________ Zona: ______________________________

Nombre: ______________________ Apellido: ___________________________

Razón social: _____________________________ Rut: ___________________

Cargo: ______________________ Fono: ______________ E-mail: __________

Dirección: ____________________ Ciudad: ______________

Sorteo : 10 de agosto de 2009



Coffee break de la fuerza de ventas en Chillán.

El subgerente de ventas Rodrigo Gutiérrez, expone ante un grupo de vendedores en el Centro de Distribución Chillán.

Proveedores y Fuerza de Ventas de Rabié

LA MOTIVACION NECESARIA

Los expertos sostienen que lo más importante para la empresa es el cliente, porque es el que compra, pero enseguida se encuentre al vendedor, aquel profesional que trata directamente con ellos. No es una tarea fácil, requiere conocimientos y motivación. Conscientes de esta necesidad, ejecutivos de Distribuidora Rabié, han programado reuniones interactivas de proveedores con la fuerza de ventas de la empresa. Estas se realizan cada dos meses en Santiago, La Serena, Antofagasta, Santiago, Puerto Varas y Chillán.



Estas reuniones tienen como propósito fidelizar a los proveedores con cada uno de los vendedores y consisten en presentaciones de aproximadamente 20 minutos donde los representantes de las empresas explican las características de sus productos, ventajas comparativas, actividades, promociones, lanzamientos que vienen, inversión publicitaria, concursos internos, entre otras acciones.

"Los resultados son óptimos", resume Carlos Bustamante, subgerente de ventas de Rabié en Santiago, "porque permite un diálogo muy directo y positivo entre la fuerza de ventas y los proveedores, instancia que no es fácil de concretar debido a que Rabié trabaja en todo Chile con muchos vendedores y con todas las empresas proveedores de productos de consumo masivo".

Las últimas reuniones desarrolladas en todo el país, tuvo dos componentes inéditos: la incorporación al mix de productos que maneja Rabié de dos de las marcas más prestigiosas del mundo: cereales Kelloggs y electrodomésticos Black & Decker.

Alvaro Urízar, gerente de negocios internacionales de Rabié fue el encargado de destacar los aspectos más importantes del gran acuerdo de Kellogg´s con la distribuidora, mientras que Rodrigo González, gerente regional de Applica, explicitó las bondades de las productos Black & Decker y la verdadera revolución que implica la venta de electrodomésticos al comercio detallista.



Alvaro Urízar, gerente de negocios internacionales de Rabié, destacó la importancia del acuerdo de la multinacional Kellogg´s con la distribuidora.



Rodrigo González, presenta las bondades de los electrodomésticos Black & Decker.

Bajo La Inspiración de Portales

Se Celebró El Día Del Comercio

Confedech rindió homenaje al estadista y confirió medallas a personalidades e instituciones destacadas.

Uno de los personajes más atrayentes y controvertidos de la historia de Chile es Diego Portales, político, comerciante y ministro de Estado, una de las figuras fundamentales de la organización de la república. Los historiadores coinciden en destacar que las características más marcadas de su personalidad fueron su rigurosidad, consecuencia, capacidad de trabajo, compromiso con sus ideales y su elocuencia vehemente e ingeniosa y, a menudo, mordaz, tajante e implacable.

Pese a su destacada actividad pública, Portales nunca abandonó su condición de comerciante que, con éxitos y fracasos, desarrolló durante toda su vida. Por eso, a principios de los años 60, se acordó conmemorar el Día del Comercio, eligiendo el 6 de junio, fecha de su asesinato en Valparaíso.

La relevancia de Portales para los comerciantes fue enfatizada en un acto frente a la estatua en su homenaje ubicada en la Plaza de la Constitución en Santiago. A la ceremonia asistieron directivos de la Confedech; de la Cámara Nacional de Comercio (CNC); y alumnos de diversos establecimientos comerciales.

"El comercio de menor tamaño se inspira en la figura del gran estadista Diego Portales y Palazuelos y poniendo en práctica la esencia de sus acciones busca mejorar el servicio a la comunidad", dijo en aquella ocasión el secretario general de la Confederación del Comercio Detallista y Turismo (Confedech), Pedro Zamorano.

El acto central del Día del Comercio se desarrolló en el salón de honor de la Municipalidad de Santiago, ocasión en que el presidente del gremio, Rafael Cumsille, llamó a fortalecer cada vez más al gremio y a imitar al estadista Diego Portales, quien supo trabajar en orden y en equipo para, de esta manera, contribuir al desarrollo de nuestro país.

Tras dar una mirada optimista al presente y futuro del comercio detallista, a pesar de la crisis, Cumsille saludó, "con emoción y alegría a cada uno de los hombres y mujeres valientes que trabajan en esta actividad, en todos los rincones de esta patria linda".

Como es tradicional, la Confedech, aprovechó la ocasión para homenajear a diversas personalidades e instituciones destacadas, a quienes se les confirió la Medalla Diego Portales. Los galardonados fueron:

Andrés Velasco Brañes, ministro de Hacienda; alcaldesa de Viña del Mar, Virginia Reginatto Bozzo; alcalde de Maipú, Alberto Undurraga Vicuña; animador, Antonio Vodanovic Paolinelli; periodista de La Red TV, Felipe Vidal Cuevas; periodista de Megavisión, Bernardo de la Maza Bañados; dirigente gremial, Manuel Benavente Sanhueza; director de Radio Bío-Bío, Tomás Mosciatti Olivieri; canal UCV TV de Valparaíso; suplemento Mercado Mayorista del diario "Las Últimas Noticias"; Corporación de Fomento de la Producción, CORFO.



Varias personalidades fueron distinguidas con la Medalla Diego Portales, entre ellas, la alcaldesa de Viña del Mar Virginia Reginatto y el animador Antonio Vodanovic. Los galardones fueron entregados por el presidente de la Confedech, Rafael Cumsille.

PUNTO RABIE®

La Solución "Más Conveniente" para el Reabastecimiento del Comercio Minorista

Son 28 de estos mesones mayoristas que se instalarán en todo el país en un plazo de tres años. Ya hay tres en funcionamiento.

El comercio minorista es uno de los sectores de mayor importancia y dinámica en la economía del país. Basta decir que más de la mitad de los productos de consumo masivo se comercializan a través del comercio tradicional. "Somos 300 mil y generamos los mayores puestos de trabajo", repite con frecuencia Rafael Cumsille, dirigente histórico del gremio y presidente de la Confederación del Comercio Detallista.

Ciertamente el comercio minorista es uno de los eslabones más importantes en la cadena de abastecimiento de productos esenciales para la población. Pero para cumplir adecuadamente su función, los negocios precisan mantener un adecuado y amplio stock de productos, siendo muy relevante contar con un proveedor de excelencia. Esa es la función que cumple actualmente Distribuidora Rabié, la principal del país y cuya tarea es abastecer al comercio detallista a través de todo el territorio nacional. A su condición de empresa altamente innovadora, Rabié suma una actitud de permanente evolución que le ha permitido liderar la distribución en Chile prácticamente desde su creación.



Como una forma de complementar el servicio de excelencia de la distribuidora y en el afán de entregar un valor adicional a los comerciantes del país, se encuadra la nueva unidad de negocios de la compañía, que se ha bautizado como "Punto Rabié".

Son 28 mesones mayoristas que se abrirán –en un plazo de tres años- en todo el país y cuya misión es abastecer a los negocios del circuito y aquellos que precisan reabastecerse más de una vez a la semana. Es decir, los clientes que reciben normalmente la visita semanal del vendedor de Distribuidora Rabié y que luego necesitan reabastecer sus negocios, podrán acceder fácilmente y de manera segura a Punto Rabié.

Ya hay tres de estos locales propios en pleno funcionamiento, uno en Arica y dos en Santiago: en el camino a Melipilla donde está el Centro de Distribución y en el sector El Salto.

A cargo del proyecto está el ingeniero civil industrial de la Universidad de Chile, Ricardo Apara Manzur, quien ocupa el cargo de gerente de administración nacional, luego de haberse desempeñado durante trece años como gerente del Centro de Distribución Santiago. Según Apara, "Punto Rabié tiene elementos distintivos sumamente atractivos para los comerciantes y viene a ser un servicio adicional al que seguirá entregando normalmente la distribuidora".

Cercano, con precios muy competitivos, cómodo, grato, confortable, seguro y ágil, son algunos de los atributos diferenciadores de Punto Rabié y que se traduce, a juicio de Ricardo Apara, en ser la alternativa "más conveniente".

Ricardo Apara refiere que la génesis de los Punto Rabié, son estudios que determinaron necesidades insatisfechas en algunos sectores del comercio detallista.

"Detectamos" –indica el ingeniero- "que había dos grupos de comerciantes que no tenían sus necesidades cubiertas: uno, al que nosotros definitivamente no atendíamos y que compran todos los días con el dinero recaudado con las ventas del día anterior. Otro grupo importante es aquel comerciante que necesita reabastecerse más de una vez a la semana. Ambos grupos tienen la posibilidad de comprar en estos Punto Rabié, que han sido creados especialmente para ellos. Siguiendo en la misma línea, podemos decir con orgullo, que Punto Rabié es un mesón mayorista muy bien organizado, muy bonito, con tecnología de punta, moderno, pero al mismo tiempo con la calidez y cercanía que caracteriza a Rabié. Es una verdadera "Tienda de Conveniencia Mayorista".

La ubicación de los locales ha sido estudiada cuidadosamente, porque la tendencia mundial es instalar estos establecimientos más cerca de los comerciantes. "Cercanía y reabastecimiento diario –enfatiza Apara- son muy valorados por los comerciantes. Hay estudios de mercado que han demostrado que los clientes valoran mucho la cercanía del local donde puedan abastecerse. Esto, además de precios muy competitivos, es lo que ofrece Punto Rabié".

Otra novedad que presentan los Punto Rabié es la incorporación de cecinas, quesos, productos lácteos, carne

Ricardo Apara, gerente del proyecto Punto Rabié.



Cercana, acogedora, moderna y segura es la nueva sala de ventas de Punto Rabié, en el Centro de Distribución Santiago.

Punto Rabié, camino a Melipilla 15.000 Maipú, Santiago.

molida, hamburguesas congeladas y verduras congeladas, productos que no comercializa la distribuidora. También los locales están equipados con un moderno software de manejo interno, lo que posibilitará que los clientes puedan ser atendidos rápidamente, sin quiebres de stock, de tal manera de entregar un servicio de excelencia.

Al completo mix de productos que ofrecen estos mesones mayoristas, se agrega el diseño de los locales, dotados de calefacción, salas de espera con televisión, máquinas de café, todo pensado para entregar el mayor confort a los clientes. "Sentimos", agrega Ricardo Apara, que "los clientes deben ser bien acogidos, en un ambiente grato, donde puedan ver televisión mientras se les prepara el pedido y, al mismo tiempo, puedan disfrutar de un café, gentileza de Punto Rabié".

En el área de la comunicación, Punto Rabié ofrecerá sistemáticamente acciones promocionales para sus clientes, como descuentos por volumen en la próxima compra, concursos, sorteos y exhibiciones en los mismos locales, lo que permitirá mantener una valiosa interactividad con los comerciantes.

"El diseño de atención a los clientes" –añade Ricardo Apara- "ha sido cuidadosamente elaborado para que tengan una atención rápida, eficiente y amable. La idea es que nuestros clientes se sientan acogidos, que encuentren todos los productos que necesiten a precios muy ventajosos. Si hasta tenemos personal para llevarle la mercadería a sus vehículos. Es decir, atención total".

La alternativa "más conveniente" para los comerciantes ya está en funcionamiento y se denomina Punto Rabié.



LOS FRUCTIFEROS 10 AÑOS
Del Centro de Distribución Chillán

El esfuerzo y la dedicación de sus trabajadores, que han logrado posicionar a la empresa como la más grande de Chile, destacó el presidente del directorio de Rabié S.A., Jorge Rabié Uauy, durante la celebración del décimo aniversario del Centro de Distribución de Chillán. Resaltó Jorge Rabié que, a pesar que han transcurrido diez años desde su construcción, este centro continúa siendo el más grande y el más moderno del país.

El aniversario fue celebrado en un emotivo acto donde todos los oradores destacaron la solidez de la empresa, la estabilidad laboral y, principalmente, la política de puertas abiertas que existe para el personal. "Por eso, todos ponemos el corazón en el trabajo", precisó Carmen Larenas, encargada de personal del Centro de Distribución Chillán, quien agradeció la posibilidad de trabajar en una empresa donde las relaciones laborales son tan fluidas. En el mismo contexto se expresaron Edgardo Torres y Esteban Manríquez, quienes hablaron a nombre de sus compañeros.

Se aprovechó la ocasión para entregar distinciones a los trabajadores que han destacado por su aporte al trabajo de la compañía: Sergio Valdés, Eduardo Jara, Lenin Ayala, César Larenas, Jaime Ruiz, Reinaldo Torres, Abraham Eriza, Héctor Jaramillo, Waldo Llanos y Héctor Baeza.

El subgerente de operaciones del centro de distribución, Fernando Chartier, destacó que han sido 10 años de significativo progreso, no sólo de la empresa sino que fundamentalmente del personal, tanto en el plano laboral como íntimo: "somos 150 personas las que trabajamos aquí y entre todos hemos conseguido mantener relaciones de trabajo y humanas altamente positivas, porque todos estamos ciertos que la empresa no la forman ni los cargos ni los edificios, sino que las personas".



El personal de Rabié, durante la celebración de los 10 años del Centro de Distribución Chillán.



César Larenas es distinguido por Esteban Rabié Uauy, vicepresidente del directorio de Rabié S.A.



El presidente del directorio de Rabié S.A., Jorge Rabié Uauy, distingue a Waldo Llanos.



Fernando Chartier, subgerente de operaciones del Centro de Distribución Chillán.





Graciela Meza recibe su notebook y una gift card de 50 mil pesos.

RECKITT BENCKISER

PREMIOS NUGGET Y MORTEIN

Supervisores y vendedores de Rabié fueron premiados por la empresa Reckitt Benckiser, por el cumplimiento de metas de ventas de los productos Nugget e insecticidas Mortein. La promoción se realizó durante los meses de enero y febrero del presente año. Los ganadores fueron el supervisor del Área Metropolitana, Freddy Gangas, quien resultó favorecido con un viaje a Buenos Aires para dos personas ; el vendedor Patricio Valdivia Rivera, quien se hizo acreedor a un fin de semana para dos personas en las termas más cercanas a su región y la vendedora Graciela Meza Madariaga, de la Región Metropolitana 2 Poniente, quien ganó un notebook y una gift card de $ 50.000.

¡Felicitaciones a los ganadores”.



PIONERO DE LA DISTRIBUCION
En La "Loca Geografía" de Aysén

En una zona áspera pero de belleza incomparable, se desenvuelve la empresa Ajeco –liderada por su gerente general Eduardo Santelices- que aliada a Distribuidora Rabié, cumple con el rol de abastecer al comercio minorista en las extremas condiciones que caracterizan a la Patagonia chilena.

Parece que Benjamín Subercaseaux se inspiró en la región de Aysén cuando escribió su obra "Chile o una loca geografía": islas, canales, fiordos, lagos, ventisqueros, campos de hielo, conforman un paisaje de extraordinaria belleza, pero también de un tremendo aislamiento. Durante muchos años sus habitantes tuvieron que viajar hacia el norte del país por territorio argentino, situación que se superó en parte con la construcción de la Carretera Austral, que empieza en Puerto Montt y ya cubre 1.240 kilómetros.

A esa región, de incomparable belleza natural, es hasta donde llega ahora Rabié, a través de una alianza estratégica con distribuidora Ajeco, sociedad familiar que data de comienzos de los años 50. Su historia es bastante singular.

Gabriel Santelices llega a la zona como funcionario del Ministerio de Agricultura y, a pedido de un familiar, realiza una exitosa gestión de cobranza por la venta de una partida importante de vinos. Como reconocimiento se le ofrece la representación de Viña Santa Rita a la que, rápidamente, se agregaron otras empresas. Así nació distribuidora Ajeco que, en la actualidad, es administrada por sus hijos, Eduardo Santelices, como gerente general y su hermana Laura como gerente de finanzas.

Laura Santelices, gerente de finanzas; Gabriel Santelices, presidente de directorio y Eduardo Santelices, gerente general de Distribuidora Ajeco.

Eduardo Santelices heredó de su padre la vocación de servicio público (su padre fue intendente en el gobierno de Eduardo Frei Montalva), ha sido un activo dirigente de la Cámara de Comercio y, en el período 1992-1996, fue elegido alcalde de Coyhaique. Durante su gestión como jefe comunal creó las oficinas de Medioambiente y de Turismo, instaló el primer semáforo en la ciudad y cambió todo el ordenamiento territorial.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

"Tenemos tres empresas: la distribuidora, una inmobiliaria y empresas de transportes", relata este empresario sureño, sencillo, cordial, muy simpático y con gran prestigio por su corrección en los negocios. "Como holding somos la familia, mi padre, la mamá y los seis hermanos. Hay un directorio, compuesto por nosotros y yo hago la gerencia general. Laura, la gerencia de finanzas. Luego hay cuatro jefaturas por departamentos. El departamento de ventas tiene un equipo de 10 vendedores que recorren la región desde La Junta por el norte hasta Villa O´Higgins por el sur. Tenemos vendedores residentes en Puerto Aysén, en toda la zona norte en localidades como Puerto Cisnes y en Coyhaique tenemos cuatro vendedores que cubren distintas áreas como la línea de congelados y lácteos, línea de abarrotes, que se ha visto fortalecida con la alianza con Rabié, vinos y licores y confitería, con toda la línea de chocolates y caramelos".

La asociación con Rabié también nace de un hecho singular. Durante un evento comercial realizado en Santiago, conoció a Jorge Rabié Uauy, presidente del directorio de la distribuidora. Dialogaron: "Jorge me habló del interés de Rabié de llegar a Coyhaique y yo le planteé que cuando ello ocurriera, me gustaría que hiciéramos algo en conjunto. En esa oportunidad intercambiamos tarjetas. Luego de un tiempo, voy a una reunión a Chillán con el directorio y partimos".

CAMBIOS NOTABLES

La alianza se operacionalizó tras varias reuniones con Ricardo Silberstein, gerente de ventas de Rabié y, pese a su corta existencia, ha dado excelentes resultados, según comenta Santelices: "El cambio ha sido notable, aumentamos nuestro mix de productos – que era de 1.200 - en más de 800 y ahora tenemos despachos al comercio minorista en 24 horas, en circunstancias que, antes de la alianza, nuestros clientes recibían sus pedidos con una demora de entre 12 y 15 días. Estamos convencidos que en el mediano plazo tendremos un gran crecimiento. Un aspecto fundamental de esta alianza ha sido la implementación de una nueva unidad de negocio denominada "Punto Rabié" que consideramos de gran importancia. De hecho, ya inauguramos un local que tiene como función atender fundamentalmente a los comerciantes minoristas de menor tamaño".



Eduardo Santelices, gerente general de Distribuidora Ajeco y María Paz Santelices, administradora de Ajeco Mayorista Punto Rabié.

Considerando las dificultades de las rutas, la distribución debe ser compleja

"Lo es. Partimos de la base que la región de Aysén es la última isla del país, nosotros lo único que deseamos es tener la conectividad terrestre y faltan alrededor de 60 y 70 kilómetros para unirnos con Chaitén y llegar con los camiones desde Chillán directamente a Coyhaique. Esa alternativa no existe, por lo que usamos un transbordador con frecuencia de dos a tres veces en la semana, con alrededor de 24 horas de navegación, sólo si las condiciones del Golfo lo permiten. Si está con problemas, la espera es de algunos días.

La segunda opción es a través del territorio argentino. Los camiones salen desde Osorno hasta Bariloche y luego bajan por ruta 40 hasta río Mayo y terminan en Balmaceda. Ahí hablamos de alrededor de 24 horas y una distancia de unos 2.000 kilómetros, con bastantes distancias con camino de tierra.

La tercera alternativa, que menos hemos ocupado, es el cruce entre Quellón hasta Chaitén y luego la carretera Austral. También hemos tenido dificultades, ya que es una zona muy lluviosa.

Para superar estas dificultades, hemos convenido con Rabié mantener un stock suficiente en nuestras bodegas, de manera que tengamos siempre abastecimiento, sobretodo en el invierno. De esta manera podemos esperar con este stock unos 15 días, hasta que lleguen mejores condiciones climáticas.

¿Punto Rabié dónde cabe dentro de la estructura de la empresa y cuál es su importancia estratégica?

"Para nosotros la alianza con Rabié tiene dos grandes pilares: uno es la incorporación de una cantidad muy importante de productos dentro de la distribuidora, lo que se traduce en que los productos de Rabié están presentes entre La Junta y Villa O´Higgins y esos clientes participarán de los packs, ofertas, concursos que Rabié tiene y todas las actividades que hace a nivel nacional. Esperamos que con el tiempo sea mucho más fuerte y que aumente la participación dentro de nuestra distribuidora.

El segundo pilar es Punto Rabié, que nació como un Ajeco 10 o Ajeco Mayorista hace dos años y está destinado para todo el comercio pequeño de la región de Aysén. La globalización de los mercados ha dificultado la competencia de los comerciantes pequeños, por ello Punto Rabié es una nueva alternativa, donde pueden comprar en unidades menores –contamos con una envasadora- y donde tienen a su disposición un amplio mix de productos. Este negocio complementa lo que hace la distribuidora, ya que ahí los volúmenes de compra son más grandes. En Punto Rabié, "la vecina tiene la opción de no consumir todos los días el mismo sabor de galleta".

¿Le interesa contar con más Puntos Rabié en la región?

"Sin ninguna duda. Si miramos con una ambición mayor, incluso me interesa Argentina. El 30% de los habitantes de la Patagonia Argentina son chilenos (de Chiloé y Aysén) y nosotros exportamos durante muchos años. Por el tema de las esquilas, los chilenos viajaban mucho y en Argentina son muy valorados productos chilenos como ajíes, chuño, refrescos en polvo, entre otros.

Tenemos también zona franca y podemos importar muchos productos de cualquier parte del mundo y nacionalizarlos.

En Cochrane existe una gran oportunidad para Punto Rabié, ya que partirán los proyectos de las hidroeléctricas con 4.000 personas trabajando. Doblando el consumo se justifica un negocio de esa modalidad. En Aysén lo mismo, en una población de más de 20.000 habitantes, Punto Rabié puede ser una gran oportunidad. Es un desarrollo del negocio tremendamente importante que podemos hacer en conjunto".



Simón Ramírez, jefe de Recursos Humanos de Rabié S.A.

Departamento de Recursos Humanos de Rabié

Orientando La Gestión de Personas

Diez años acompañando a los trabajadores de la empresa lleva este importante departamento con asiento en Chillán. Este 2009 será el año de su consolidación, con la puesta en marcha de varios proyectos en beneficio de todos los trabajadores y sus familias. Velar por un clima que permita hacer del trabajo una oportunidad de realización para los trabajadores de la empresa es, en la mayoría de los casos, la misión que tiene cualquier repartición de Recursos Humanos. El objetivo es trabajar directamente con las personas que conforman un todo y procurar que las líneas y los objetivos planteados, vayan por el camino de la armonía y la satisfacción.

Simón Ramírez Díaz, es el actual jefe del Departamento de Recursos Humanos, que incluye las áreas de Reclutamiento y Selección de personal, Capacitación, Bienestar, los reportes de gestión de datos de RRHH, Desarrollo Organizacional y la aplicación del Modelo de Gestión por Competencias. A pesar de haber nacido y estudiado Psicología Organizacional en Santiago, adoptó a Chillán hace ya cinco años. Uno de los primeros recuerdos de Simón, apunta a los inicios del departamento en Santiago bajo la dirección de Naim Bawarshi: "En aquel tiempo, nos dedicábamos a un trabajo más asistencial. Nunca olvidaremos el rostro de un vendedor que no se encontraba tranquilo debido a la depresión post parto que enfrentaba su mujer en casa, esto inevitablemente motivaba la realización de un importante trabajo de contención y apoyo para nuestros trabajadores. Hoy hemos procurado abarcar mayores dimensiones y abordar estas problemáticas desde su matriz. Actualmente, estamos atendiendo a más de dos mil personas y trabajamos desde Chillán para todo el país", precisa Simón. "Para esto contamos con un equipo altamente capacitado entre los que se cuentan un jefe de reclutamiento en Chillán y la externalización de este servicio en Santiago por la Consultora Avanza. Otros profesionales se encargan de la Capacitación, de la Gestión por Competencias y de conseguir con empresas e instituciones los convenios en beneficio de los trabajadores". Actualmente, el equipo de Recursos Humanos de Rabié está conformado por Simón Ramírez, Marcela Caro, María Mardones, Carla Araya, Alejandra Vásquez, Maria Guerra y Alberto Núñez.

NECESARIAS MEDICIONES

El clima de una organización no sólo se respira en el aire. Se ha establecido desde hace décadas que la productividad y el éxito organizacional son factores que están estrechamente ligados a un buen y articulado clima. Por esto existen métodos para medir cómo los trabajadores de una empresa perciben el clima organizacional y este departamento se ha preocupado de realizar mediciones con distintas metodologías para "tomarle el pulso" al trabajo. De esta forma, los desafíos para este año son la profesionalización del área organizacional en términos estadísticos. La idea es contar con los datos que proporcionen la información necesaria para operacionalizar de mejor forma los procesos. "Estamos trabajando sobre rotación y dotación de trabajadores. También estudiamos la desvinculación, la permanencia y los sistemas de renta. Queremos saber por qué la gente se va y cuáles son las zonas que tienen más rotación. Esto nos permitirá, entre otras cosas, apuntar acciones a esas áreas en particular", indica.

Otro punto importante para el departamento es el número y razón de licencias médicas y accidentabilidad, monitoreando las cifras no sólo de modo cuantitativo, sino también cualitativo. Por otro lado, la Gestión por Competencias tendrá al año 2010 a toda la empresa trabajando bajo la profesionalización del recurso humano. Este método permite identificar, a través de una metodología especial, las descripciones de los cargos para las evaluaciones de desempeño. Teniendo los datos, se puede acceder a la capacitación y el desarrollo de carreras dentro de la empresa.

Otro de los proyectos que mantiene en alerta a este departamento es poder articular hacia el 2010 una subdirección de Bienestar. "Aún teniendo esta necesidad, Recursos Humanos ha procurado traspasar la información de los beneficios de la empresa a todos los trabajadores. Cada mes, destinamos un tríptico en donde se detallan los convenios que Rabié ha suscrito con empresas de servicio o instituciones en directo beneficio del trabajador y sus familias, sin contar con las garantías que nos entrega la Caja de Compensación a la cual estamos afiliados. Incluso, contamos con una tarjeta que nos identifica como trabajadores y a través de ella, podemos hacer efectivos los beneficios y descuentos. Cada día trabajamos en nuevos convenios, por esto hemos tenido que entregar la información periódicamente", precisa. Los convenios y beneficios incluyen las áreas de salud, educación, banca y esparcimiento, entre otras importantes ayudas. Además de la entrega por mano del folleto con toda la información, Rabié también se comunica con sus trabajadores a través del "Portal Rabié recorre Chile" (sistema web



Cecilia Del Valle, Damián Toro y Carolina Riquelme, consideran muy enriquecedores los talleres que desarrolla el área de Recursos Humanos de Rabié.

interno) y en los distintos diarios murales con que cuentan las instalaciones.

QUEMANDO ETAPAS

Con el fin de favorecer los procesos de la empresa, el departamento de Recursos Humanos ha estado implementando una serie de capacitaciones tendientes a entregar las herramientas necesarias para el buen desempeño de todos quienes componen la entidad. Para esto, el equipo de esta área ha estado realizando un sigiloso trabajo en terreno. "Yo diría que el ambiente laboral está bastante bien, en relación a las mediciones que hicimos el año pasado, y eso habla positivamente de las acciones que como departamento estamos realizando. Nos encontramos haciendo talleres de trabajo en equipo y ahí reunimos a las distintas áreas para aterrizar los objetivos de nuestra empresa. Para nosotros, es importante que todas las áreas puedan intercambiar experiencias para que todos conozcan el trabajo que realiza el otro". Las capacitaciones han tenido una excelente acogida por parte de los trabajadores. "Incluso, hemos tenido que hacer segundos ciclos con algunas de ellas porque ha quedado gente fuera. Nosotros, desde un principio le solicitamos a la gerencia que todas las capacitaciones debían efectuarse en horario de trabajo para no entorpecer las horas de descanso de los trabajadores y se atendió muy bien a nuestro requerimiento. El departamento está evaluando cada día las acciones a realizar para implementar cursos, talleres y seminarios que vayan en directo beneficio de todos quienes trabajamos en Rabié", indica.

TESTIMONIOS

Carolina Riquelme: "He participado en los talleres de Desarrollo personal, Control y manejo del estrés y Calidad de vida, los que superaron mis expectativas. Se compartió con la gente que se trabaja a diario, pero desde otra perspectiva, lo que permite una mejor relación laboral, hubo reflexiones, conversaciones y emociones. El equipo que lo realizó fue muy dinámico y acogedor, lo que hizo aún más interesante las diferentes actividades. De los talleres obtuve herramientas que puedo usar tanto en lo laboral como en lo personal".

Cecilia Del Valle: "Participé en el curso de Gestión por Competencias, destinada a ayudar a identificar qué personas necesita la organización y a su vez las personas aprenden claramente qué es lo que se espera de ellos en el cargo que ocupan. Aprendimos desde la definición de la estrategia de sistemas alineada a la estrategia del negocio, definición de los perfiles de cargo y competencias funcionales y técnicas, hasta la materialización de la primera evaluación por competencias; en fin, un éxito rotundo".

Damián Toro: "Estoy a cargo de la confección de trípticos y de la página interna de Rabié llamada "El Portal que recorre Chile", ambos medios que sirven para informar a los trabajadores de la empresa de los cursos que ofrece el departamento de Recursos Humanos y otras noticias de interés. Entre ellas, la divulgación de los convenios, que tiene la compañía con diversas instituciones a lo largo de todo el país, donde se destacan entre otros, descuentos en atenciones médicas, tasas preferenciales en créditos bancarios y descuentos en la compra de bencina".



Vista panorámica de Coyhaique.

Cascadas de la Virgen, camino a Puerto Aysén.

Uno de los lugares menos conocidos del extremo sur americano y donde aún es posible encontrar rincones de naturaleza inexplorada y virgen.

Una de las zonas más maravillosas de la tierra, donde se mezclan bosques nativos, glaciares, ventisqueros, lagos, montañas nevadas, ríos y más ríos, la constituye la región de Aysén, uno de los lugares menos conocidos del extremo sur americano. Esta condición, sin embargo, constituye uno de sus grandes atractivos porque, aunque parezca increíble, aún es posible encontrar en su geografía rincones de naturaleza inexplorada y virgen. Su belleza es tal que en un reciente concurso organizado por la Universidad Austral para elegir "Las siete maravillas de la naturaleza", cuatro de sus atractivos fueron los más votados: Laguna San Rafael, Catedral del Mármol del Lago General Carrera, Campos de Hielo Sur y Río Baker.

El origen de la palabra Aysén tiene distintos significados. En Mapudungún viene de "Athén", que quiere decir "desmoronarse". Otra versión indica que se trata de una deformación de la expresión inglesa "Ice End" (se pronuncia "ais end"), cuya traducción es Fin del Hielo. Aysén es una región en la que más del cincuenta por ciento de su superficie corresponde a áreas protegidas, de las cuales cinco son Parques Nacionales, doce Reservas Nacionales y dos son Monumentos Naturales. Tiene una superficie de 108.494 km2, representando el 14.3% de la superficie del país. La población regional es de 91.492 habitantes, equivalente al 0.6% de la población nacional. Su territorio está dividido en cuatro provincias: Coyhaique, Aysén, del General Carrera y provincia del Capitán Prat.

El sustento económico de esta región está dado principalmente por la ganadería, por la industria forestal y por algo de minería y de extracción e industrialización de productos marinos, además de una creciente industria turística. Mención aparte merece la industria salmonera, que en la zona de Aysén tiene 135 centros de cultivo, los que en su apogeo llegaron a exportar grandes cantidades a Estados Unidos, Europa y Asia. La irrupción del llamado virus Isa ha provocado múltiples problemas no sólo a las empresas, también a sus trabajadores y ciudadanos de la zona.

Balmaceda, Patagonia chilena.



En Puerto Aysén está el puente colgante más largo de Chile.

REGION DE AYSEN
Una Maravilla de la Naturaleza

BELLEZA INCOMPARABLE

Si se llega a esta región con afanes turísticos, es imposible obviar la ciudad de Coyhaique, capital de la provincia, con 42 mil habitantes. Fundada recién en 1929, está emplazada en un hermoso valle y protegida por el cerro Divisadero y rodeada de los ríos Simpson y Coyhaique. Allí se puede admirar el Museo Regional, la Plaza del Pionero con su tradicional Monumento al Ovejero o la Feria de Artesanos, donde llegan los artistas de la región para exponer sus obras y artesanías.

Coyhaique, un sitio de espectacular belleza natural en el que se destacan los senderos y circuitos peatonales, la Laguna Verde, los valles circundantes y puntos panorámicos especialmente instalados a menos de cinco kilómetros de distancia.

EL VELO DE LA NOVIA

Al noroeste de Coyhaique, hay dos puntos también ineludibles para el turista que sabe apreciar la verdadera belleza natural. Se trata de Puerto Aysén y Puerto Chacabuco. A ambos lugares se llega por un camino de increíble hermosura, que flanquea el río Simpson y que permite, entre otras cosas, disfrutar de las hermosas vistas panorámicas del Mirador Luis Marchant y las maravillosas caídas de aguas de la cascada de La Virgen y Velo de la Novia. Esta cascada nace del deshielo cordillerano, proyectándose al vacío en una caída lenta y vaporosa, semejando el velo de la novia. En inviernos rigurosos se congela totalmente. En primavera y verano la flor del chilco contrasta con el verde de las quilas en este lugar. Un espectáculo incomparable.

Puerto Chacabuco es puerta de entrada a la Región de Aysén por vía marítima. Por estar rodeado de montañas se mantiene permanentemente al resguardo de los fuertes vientos imperantes en la zona. Esto le da a la bahía aspecto de lago. Cuenta el puerto con muelle de atraque para embarcaciones de gran calado y rampa para que los transbordadores de alta mar operen sin problemas de mareas. Desde aquí, los turistas pueden realizar excursiones por ríos y mares, que constituyen una de las experiencias más inolvidables de un viaje a Aysén. En el radio urbano sobresalen las industrias de conservas y empacadoras de productos del mar.

Puerto Aysén es un pequeño pueblo de poco más de quince mil habitantes, cuyo principal ingreso proviene del turismo y la pesca, especialmente todo aquello derivado del salmón. Desde este puerto, ubicado en el interior mismo del fiordo de Aysén, los visitantes pueden realizar excursiones al Parque Aikén del Sur, que forma parte de una reserva ecoturística privada en un lugar de gran belleza natural.

CATEDRAL DE MARMOL

El lago General Carrera, el segundo más grande de Sudamérica, está situado en la frontera con Argentina, 223 kilómetros al sur de Coyhaique. Bosques de lenga y coihüe cubren los faldeos escarpados de la ribera noroeste, mientras que en la orilla opuesta un clima más seco y caluroso sólo ha permitido el desarrollo de una vegetación baja. A lo largo de los años, las aguas del lago han erosionado los escarpes costeros, creando extrañas formaciones que se pueden recorrer interiormente en pequeñas embarcaciones. Una de ella es la llamada Catedral de Mármol, que son unas descomunales formaciones rocosas totalmente de mármol macizo, las cuales a simple vista parecen estar flotando encima de las aguas turquesas del Lago General Carrera. La mejor manera de conocer estas cavernas, es saliendo desde Puerto Río Tranquilo, una pequeña población cuyos esforzados habitantes trabajan en un intento de que el turismo de la región florezca y que el mundo conozca estas incomparables bellezas que son chilenas.



Puerto Chacabuco.

INFORMACION POSITIVA
Para Mejorar Acceso Al Crédito

Proyecto presentado al congreso busca combatir el uso sin autorización de datos privados de las personas. También a distinguir a los morosos repetitivos y a los buenos pagadores.

A quien no le ha ocurrido que lo llaman a su celular cualquier día, a cualquier hora para ofrecerle un crédito, una promoción o un plan telefónico y uno se pregunta ¿de dónde sacaron mis datos?. Los antecedentes de las personas, que hoy día están administrados por distintas instituciones financieras, no están protegidos, la legislación sobre la materia es débil. Frente a esta carencia legal, las subsecretarías de Hacienda y Economía, elaboraron dos proyectos de ley destinados a combatir el uso sin autorización de información personal sensible: el de Información Comercial Positiva y el de Protección de Datos Personales.

El proyecto de información comercial positiva responde al interés que existe en proteger el acceso a los datos privados de las personas y busca defender el derecho a la protección de la información comercial de los consumidores. Actualmente, las casas comerciales, compañías de seguros y otros agentes crediticios no intercambian información positiva, ni entre ellos ni con la banca, lo que mejoraría el acceso al crédito de los consumidores.

PRINCIPALES BENEFICIOS

- Reconoce que los titulares son los dueños de su propia información comercial y son ellos quienes deben decidir cuándo y a quienes la dan a conocer.

- Se amplía la información comercial, incluyendo no sólo la deuda morosa sino las deudas al día.

- Permite que el comportamiento de pago de las personas y pequeñas empresas pueda ser demostrado a las instituciones financieras al momento de solicitar un crédito y, de esta forma, aumentar el acceso de la población de menores ingresos.

- Al existir información tanto positiva (deuda al día) como negativa (deuda morosa), aumenta la competencia en el mercado crediticio.

- Establece una base de datos consolidada que registrará, mantendrá y protegerá los datos del sistema de información comercial. Este banco de datos será adjudicado mediante licitación pública y contendrá reglas claras para su operación.

- Establece que las facultades normativas, reguladoras y sancionatorias quedarán radicadas en la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. Se delega en el Consejo de la Transparencia la instancia de reclamos ciudadanos.

- El registro en el nuevo banco de datos no incluirá la información comercial anterior a la entrada en vigencia de la nueva legislación.



Cristian García-Huidobro, secretario general de la Cámara de Comercio de Santiago.

COMERCIO RECHAZA Y BANCOS APRUEBAN

Para el secretario general de la Cámara de Comercio de Santiago, Cristián García-Huidobro, el proyecto es malo porque estatiza la información y se está cambiando un sistema conocido, "que ha sido sometido a pruebas fuertes como la crisis económica, que ha respondido bien, por algo que es una incertidumbre, perjudicando más que a nadie, a los clientes". El dirigente sostiene que el proyecto "amenaza con privar al comercio de uno de sus activos más valiosos, como lo es la cartera de clientes".

A su vez, el gerente general de la Asociación de Bancos, Alejandro Alarcón, valora el proyecto porque, a su juicio, mejora las condiciones crediticias de la mayoría de los chilenos. "Esta medida es absolutamente consistente con mejorar las condiciones competitivas y crediticias de la mayoría de los chilenos", puntualiza el vocero de los bancos y agrega que en el actual sistema "pagan justos por pecadores", ya que "los malos deudores son beneficiados por los buenos deudores, que deberían tener menor riesgo y pagar tasas de interés más bajas".



Kellogg's
Kellness
Müslix Tradicional
fibras
¡Nuevo!
CHOCO KRISPIS
Melvin
FROOT LOOPS
ZUCARITAS
Chocolate
TONY
Consulte disponibilidad con su vendedor RABIÉ
DISTRIBUIDORA
RABIE
El servicio que recorre Chile

PRODUCTOS PARA ENFRENTAR
La Emergencia Sanitaria

Empresas proveedoras de Rabié –SC Johnson, Reckitt Benckiser y Clorox- entregan amplia variedad de desinfectantes y jabones que permiten evitar el contagio con los virus que atacan en invierno.

Frente a la verdadera emergencia sanitaria que vive el país, ante la conjunción de los virus de la influenza estacional, influenza humana y sincicial, Distribuidora Rabié y sus proveedores han preparado una completa batería de jabones y desinfectantes de múltiples usos que son armas muy efectivas para reducir riesgos de contagio. Clorox, Reckitt Benckiser y SC Johnson son las empresas multinacionales que entregan, a través de Rabié, los productos más reconocidos por su efectividad para eliminar gérmenes, bacterias y hongos.

El hogar, el trabajo y los medios de locomoción son los lugares más propicios para adquirir el contagio. Por eso, los especialistas recomiendan lavarse las manos constantemente, limpiar todo tipo de superficies y mantener limpios los objetos de uso común: teléfonos, manillas, interruptores, teclados de computadores, impresoras, entre otros elementos.

DESODORANTES Y DESINFECTANTES

La multinacional SC Johnson ha desarrollado una estrategia que tiene como meta desplegar en todos los canales de distribución su amplia gama de desinfectantes, especialmente el producto Lysoform que matan el 99,9 por ciento de los gérmenes, bacterias y hongos. "En esta temporada", indica Rodrigo Alfaro, coordinador de customer marketing de la marca, "hemos puesto el énfasis en disponer el más amplio mix de productos, con formatos especiales para el comercio detallista, a través de nuestro socio estratégico que es Rabié".

"SC Johnson", precisa Alfaro, "participa en varias categorías con Rabié, entre las cuales se encuentran desodorantes y desinfectantes de ambientes, donde competimos con nuestra marca Lysoform. En este segmento del cuidado del aire participamos con Lysoform aerosoles (en sus tres variedades: Original, Mañana de Campo y Bebé) y Lysoform Air Toque, que es un práctico eliminador de olores para el baño que se adhiere a la pared para que siempre esté a la mano para eliminar los olores desde el origen. En la misma senda de la desinfección y en el cuidado del hogar y de la familia, también participamos en la categoría de limpiadores, con la cual hemos desarrollado productos que tienen la finalidad de desinfectar los baños y cocinas, como son Lysoform limpiador líquido desinfectante y Lysoform limpiador gatillo para la limpieza diaria de los lugares más expuestos a suciedades y a gérmenes. También participamos con productos específicos para el baño como el limpiador manual y la canasta líquida desinfectante".

DETENER LA CADENA DE CONTAGIO

Lavarse las manos. Es uno de los primeros consejos dados ante la influenza humana o A (H1N1) para reducir el contagio. También se da ante otras infecciones. Es un hábito de higiene tan básico que parece banal, pero no lo es. Y se cumple tan poco que la Organización Mundial de la Salud (OMS) decidió promover esta práctica declarando hasta un día anual (el 5 de mayo) bajo el lema "Lávese las manos, salve vidas".

Lavarse las manos no siempre obedece a que los gérmenes se



Rodrigo Alfaro, de SC Johnson.

Caroline Reutter, ejecutiva de Reckitt Benckiser.

contagien por vía digestiva. No es así con los virus gripales, por ejemplo. Obedece a que las manos, por el contacto, son vehículo de transmisión de gérmenes. "Lavarse no es la panacea, pero es una medida importante porque es sencilla y es eficaz", asegura Caroline Reutter, Brand manager de jabón Dettol, producto estrella de la multinacional anglo-holandesa Reckitt Benckiser que, a través de Distribuidora Rabié, ya está a disposición de todos los comerciantes minoristas del país.

Dettol, es un producto antibacterial, que ha llegado a nuestro país en la línea de jabones en barra y líquido y que, por su exclusiva fórmula, se ha transformado en el preferido por los consumidores en todos los países donde está presente. En Chile cuenta con el aval de la Universidad Católica que certifica que ayuda a eliminar la carga bacteriana del Escherichia coli, Staphylococcus aureus, Pseudomonas aeruginosa y Candida albicans.

"Nuestros jabones líquidos son diez veces más efectivos en ayudar a eliminar los gérmenes que el resto de los jabones cosméticos líquidos", asegura la ejecutiva.

DESINFECTAR LAS SUPERFICIES

Muchas superficies cotidianas están llenas de gérmenes, por tanto, nosotros también lo estamos. Afortunadamente, sólo una mínima parte puede dañarnos: entre el 1 y el 2% de los más de 60.000 tipos de gérmenes con los que entramos en contacto cada día. Mesones, carteras y monederos, control remoto, teléfonos, lavadoras, tablas de cortar, calculadoras, computadores, entre otras, son potenciales fuentes de infecciones. Más ahora cuando en Chile han confluido la influenza estacional, el virus sincicial y la influenza humana.

Frente a esta emergencia, Clorox Chile y la Cruz Roja, están desarrollando una campaña destinada a crear conciencia que los hábitos correctos de higiene y desinfección, son una herramienta indispensable para evitar el contagio con patologías infecciosas estacionales. La cruzada plantea tres simples medidas para evitar los contagios: lavarse las manos con agua y jabón; estornudar cubriéndose la boca y nariz con el antebrazo y desinfectar las superficies.

"Planteamos que el producto óptimo para desinfectar superficies son las Toallitas Desinfectantes Clorox que son prácticas, fáciles de usar, y desechables", explica Sebastián Vargas, ingeniero comercial, casado, un hijo, product manager de la empresa.

"La gracia de nuestras toallitas es que no sólo limpian sino que también desinfectan", comenta Sebastián Vargas, quien refiere que igualmente son muy apropiadas para usarlas fuera del hogar, por ejemplo en los autos y en las oficinas, lugares donde los gérmenes pueden acumularse durante el día. Las Toallitas Desinfectantes Clorox son distribuidas por Rabié a través de los canales tradicional, institucional y mayorista en sus tres formatos: 9, 35 y 75 unidades por envase. El ejecutivo de Clorox estima que el nuevo formato de nueve toallitas, "para llevar", es el preciso para el comercio detallista, porque está pensado para que las personas lo puedan traer en sus bolsillos, en sus carteras".

"Asimismo" –concluye Vargas- "éste es un producto súper adecuado para clínicas, gimnasios, restoranes que son establecimientos a los cuales nosotros no llegamos directamente y sí lo puede hacer Rabié a través de su canal institucional.



Sebastián Vargas, de Clorox Chile.

El Gran Salto del Comercio Detallista:

AHORA VENDERA Electrodomésticos

Alianza de Rabié y Black & Decker Electrodomésticos, permite que estos productos se comercialicen hasta en los negocios más pequeños del país. Una nueva y gran oportunidad para los clientes de la distribuidora.

Masificar la venta de electrodomésticos a tal punto que se puedan adquirir en los almacenes de barrio y en los negocios ubicados en los lugares más alejadas de las grandes ciudades, es el desafío que se han impuesto Distribuidora Rabié y la prestigiada marca Black & Decker. La alianza estratégica entre la mayor distribuidora del país y la marca líder del mercado de electrodomésticos, constituye un verdadero hito en la historia del comercio detallista que, hasta el momento no había tenido acceso a este tipo de productos que, claramente se han convertido en un aliado fundamental para las labores diarias en el hogar.

El portafolio inicial disponible considera 5 productos: hervidor, plancha, batidora, sandwichera y un termocalefactor, este último es un lanzamiento especial por estar en plena estacionalidad. La idea es que, este portafolio de inicio, se vaya desarrollando en el tiempo en función de la demanda por electrodomésticos de los consumidores, adecuando la oferta a la demanda de cada una de las zonas y clientes a lo largo del país.

Rodrigo González, gerente regional de marketing de Applica, representante de Black & Decker electrodomésticos en América Latina, establece que la estrategia de la compañía es dar mayor accesibilidad a la marca y sus productos a la gente a través del desarrollo de una nueva estrategia de distribución y que en este aspecto Rabié jugará un rol protagónico: "buscamos" -dice- "un mayor volumen de negocios y también que la marca sea más cercana y accesible para más personas. Queremos llegar con electrodomésticos de calidad a todas las personas que así lo precisen y, en esta tarea, hemos encontrado un apoyo decidido de Rabié tanto en sus ejecutivos como en su fuerza de ventas para lograrlo".

¿Cuáles son las fortalezas de Rabié que se buscan utilizar en esta alianza?

"Lo interesante que nos ofrece Rabié es que atiende a clientes en distintos canales de distribución: la cobertura, el canal institucional, los mayoristas, incluso tiendas por departamentos regionales. Es un abanico muy amplio de negocios que a nosotros nos interesa. En ese sentido, hay una oportunidad



Rodrigo González: "buscamos que la marca Black & Decker sea más cercana para más personas".







de consumo muy interesante para presentarle al comercio en general, a todos los clientes que se relacionan con Rabié, para considerar la incorporación de la categoría de electrodomésticos, desde los más básicos hasta los más sofisticados y darle así un servicio complementario a los consumidores, más allá del canal de ventas de que se trate".

POTENCIANDO LA FUERZA DE VENTAS

En una primera etapa, los ejecutivos de Black & Decker se han reunido con la fuerza de ventas de Rabié en diversas ciudades, para presentarles las principales características de los productos: calidad superior, materias primas de primera (diseños, calidad de plásticos, resistencias, cordones, enchufes), procesos de certificación y garantía post venta. Es una de las pocas marcas que da una garantía efectiva de 2 años con una red nacional de servicio técnico. Es una fase inicial de comunicación conceptual para que el comercio, a través de la fuerza de ventas, sepa que Rabié es vendedor de electrodomésticos Black & Decker.

¿Cuáles son las etapas para lograr el objetivo de generalizar la venta de electrodomésticos?

"Primero tenemos que lograr que el comercio valore la posibilidad de contar con esta categoría de productos, sea un hervidor, una plancha o una batidora en su negocio y con esto le proporcione un servicio a sus clientes, sin que tengan que trasladarse. Otra área donde Rabié es fundamental, es lograr introducir electrodomésticos en los negocios medianos que existen en regiones y que, hasta el momento, no consiguen nuestros productos. Un tercer aspecto es el canal institucional, los hoteles por ejemplo, Restaurantes, Casinos, oficinas, todos clientes de otros canales de venta que también representan oportunidades de negocio y cobertura interesantes de conseguir y competir".

EPC: EL CHIP QUE REVOLUCIONA
Al Comercio Mundial



Es la misma etiqueta que contienen los tags que se utilizan en los vehículos para pasar los peajes sin detenerse. Estos chips se aplicarán a los productos que vende el comercio, lo que permitirá agilizar extraordinariamente el proceso de compra. Pero eso no es todo...

Una pequeña etiqueta, más exactamente un chip, que está equipada con una antena que emite señales de radio a dispositivos llamados lectores, fue la "estrella" de la asamblea anual de la organización internacional GS1 realizada en Chile. Esta es una organización que lidera a nivel mundial el desarrollo de estándares de identificación de productos, más conocidos como códigos de barras, y de mensajes de comercio electrónico. Su objetivo es crear un lenguaje común para hacer más eficiente el comercio de cualquier clase de productos. Esa etiqueta o chip se denomina EPC (código electrónico de producto, por su sigla en inglés) y está destinada a provocar una verdadera revolución en el comercio mundial, porque está destinado a reemplazar al código de barra. ¿Y esto qué significa para la industria del comercio y el público en general?. Mucho, veamos por qué.

En estricto rigor, se puede decir que el EPC hace lo mismo que un código de barras. Pero la gran diferencia es que además de tener la posibilidad de agregar más información, con este chip se incorpora una cantidad de eficiencias al sistema que son impresionantes, como por ejemplo, para leer un código de barras debe estar dentro del mismo campo visual para "pistolearlo" o bien pasarlo por el escáner; en cambio, el EPC, al ser un código que opera con radiofrecuencia, puede estar en cualquier parte ya que al ser una onda de radio que se transmite, las antenas que captan esta información lo harán sin mayor dificultad.

Otro aspecto de extraordinaria importancia es que los lectores de las señales que emite el EPC son capaces de leer simultáneamente cada uno de los productos, cualquiera sea su cantidad, provocando una ganancia de tiempo impresionante. Un camión que salga de una fábrica de productos de consumo masivo es revisado y facturado en cuestión de segundos. Otro ejemplo que sirve para graficar la eficiencia del EPC: una persona que va a un supermercado o a un minimarket y que usa un carro para comprar gran cantidad de productos, basta que pase por un portal –similar al de los tags de las autopistas concesionadas, aunque de menor altura- y en forma simultánea aparece la boleta con el listado de los productos, sus precios y el valor total de la compra. Con este pequeño chip, entonces, se acabaron las largas y tediosas colas en los lugares de ventas, ya sean supermercados, minimarkets u otros lugares donde se vendan productos de consumo masivo.



VENTAJAS DEL EPC FRENTE AL CODIGO DE BARRAS

La ventaja fundamental que aporta el EPC frente al código de barras es que este sistema permite la lectura simultánea masiva y en tiempo real de multitud de códigos sin necesidad de visión directa.

Característica	Código EPC	Código de Barras
Velocidad de lectura	Gran velocidad	Velocidad normal
Lectura múltiple	Más de 200 lecturas/segundo	Lectura uno a uno
Distancia de lectura	Hasta varios metros	De 20cm a 1mt (normal)
Capacidad de información	96 bits de capacidad	Poca
Línea vista entre código y scanner	No es precisa	Es obligada
Lectura en ambiente agresivo o sucio	Funciona bien en suciedad y polvo	Delicado, fácilmente se deteriora

TRAZABILIDAD

Otra ventaja del EPC es que permite hacer un seguimiento de los productos en forma más exhaustiva. Esto, porque a diferencia de un código de barras, que identifica lo genérico de un producto, el EPC es capaz de reconocer a cada unidad del mismo producto, en forma individual.

Dentro de menos de diez años, por ejemplo, un fabricante de una botella sabrá dónde estará específicamente, en un almacén, un camión, un supermercado o una estantería. Eso es importante para la trazabilidad del producto, otra de las prioridades de GS1, de manera que si hay



El Congreso Mundial de GS1 contó con la participación de representantes de más de 70 países que conocieron los avances tecnológicos para el comercio.

un problema con un producto de un lote determinado, de inmediato puedes aislarlo y terminar con ello de manera rápida.

Así, la trazabilidad o "rastreabilidad", es un sistema que permite seguir la ruta de un producto, sus componentes, materias primas e información asociada, desde el origen hasta el punto de destino final o viceversa, a través de toda la cadena de abastecimiento.

Además, en el futuro y a través de la etiqueta del producto, se podrá saber cómo se han obtenido y procesado los alimentos, pues permite conocer el impacto medioambiental de cada uno de los productos, llegando incluso a conocer la genética de los animales de los cuales se ha obtenido un producto, el alimento que consumió y qué pesticidas se utilizaron en éste. Un ejemplo práctico de la enorme utilidad de la trazabilidad, lo ha tenido Chile cuando se detectó la cepa de la listeriosis y, a través de esta tecnología, se ubicaron los alimentos que contenían la bacteria, la fábrica que los producía y los negocios donde habían sido distribuidos.

CONGRESO MUNDIAL GS1

En la actualidad, GS1 International cuenta con presencia en 108 países, los que respaldan y sirven a las diversas empresas locales en sus respectivos territorios y hoy más de un millón 100 mil compañías se benefician del uso del sistema.

Chile fue el primer país latinoamericano en ser sede de una asamblea mundial del GS1 y a pesar de la crisis económica y de la influenza humana, asistieron 150 delegados de 70 países, entre los cuales se encontraban los ejecutivos de las más relevantes cadenas de retail del mundo, como también las grandes empresas multinacionales de productos de consumo masivo.

Patricio Castro, gerente general de GS 1 Chile, dijo a "Bienvenidos" que lo más relevante de la Asamblea fue la aprobación de la visión estratégica de lo que esta organización va a hacer de aquí al año 2020. Esta visión permitirá pasar en todo el mundo del código de barras a nuevas tecnologías, nuevas aplicaciones y nuevos sectores.

"Hoy" -refiere Castro- "estamos ciertos que los nuevos estándares y tecnologías relacionadas a la identificación por radio frecuencia –el EPC- son el futuro de la identificación en muchos sectores, sin lugar a dudas lo que hoy está ocurriendo en el mundo de la logística del comercio llegará más temprano que tarde a salas de venta. Llegará el día en que la tecnología esté al alcance de todos para ser posibles que grandes y chicos puedan sacarle partido. Ambas tecnologías convivirán por mucho tiempo mientras se produce el recambio completo de los usuarios del código de barras".

LA SEQUIA QUE SE VIENE EN EL TENIS



¿Qué pasará cuando se retiren Fernando González y Nicolás Massú?. No se visualizan figuras que puedan asumir el relevo. José Hinzpeter, presidente de la federación y Jaime Fillol, ex tenista, discrepan sobre la forma de abordar el problema.



José Hinzpeter, presidente de la Federación de Tenis de Chile.

El tenis chileno, pese a tener pocos cultores, es uno de los deportes más ganadores. Allí están las Medallas Olímpicas, los campeonatos mundiales y el número uno en el ranking ATP logrado por Marcelo Ríos. Mucho más que el fútbol, que es el deporte más popular del país. Pero una vez que abandonen el circuito Fernando González y Nicolás Massú, el panorama no se observa promisorio. No hay relevo, consecuencia del poco trabajo con menores realizada por la federación. Porque se ha demostrado que los jugadores no nacen, se hacen. Las condiciones hay que mantenerlas, exigirlas, fomentarlas y ratificarlas. El tenis es de alto costo, los jugadores necesitan viajar, competir mucho, jugar. Todos los últimos grandes tenistas se han formado prácticamente con largas temporadas en el exterior, jugando mucho y viviendo fuera. Además, generalmente gracias al esfuerzo económico de sus propias familias.

El actual presidente de la Federación de Tenis, José Hinzpeter, responsabiliza a quienes han dirigido este deporte en las últimas décadas. "El tenis no creció en estos últimos 20 años como debió hacerlo. No creció ni dirigencial ni deportivamente, nos estancamos, mantuvimos estructuras anacrónicas, rígidas, y no lo proyectamos en el mundo empresarial para obtener financiamiento para el tenis de menores". Hinzpeter no se explica cómo los dirigentes anteriores no aprovecharon el boom que se produjo cuando Marcelo Ríos llegó a la cima del tenis mundial (29 de marzo de 1998) o cuando González y Massú obtuvieron las medallas olímpicas para generar una masa importante de jugadores a lo largo del país. "Tampoco llegamos a los colegios, que es tan importante y fácil de lograr. Se desaprovecharon grandes oportunidades, por lo que la generación de recambio se ve complicada, confiamos en los chicos que tenemos ahora en nuestro plan de menores, pero sus resultados sólo se verán cuatro o cinco años más, por lo que tendremos un período de tiempo donde estaremos escasos de tenistas de recambio". Haciendo una proyección, la distancia en la evolución es de aproximadamente cuatro años, tiempo en el que Chile corre el serio riesgo de quedarse sin ningún "top 100" cuando González y Massú se retiren. Y para eso no falta mucho, ya ambos están cerca de los 30 años.

DIRECCION TECNICA NACIONAL

Actualmente la Federación de Tenis de Chile, dirigida por José Hinzpeter, está trabajando en conjunto con Chiledeportes en las escuelas deportivas que trabajan en algunas comunas del país. Presidida por Hans Gildemeister, la Dirección Técnica Nacional, se encuentra desarrollando una interesante labor en el tenis formativo creando escuelas de mini-tenis y asesorando a distintas municipalidades. Además, según Macarena Miranda, vocera de la federación, "han potenciado las carreras de futuros talentos, coordinando el trabajo con sus entrenadores y ayudando a las distintas academias y clubes a través de todo el país". "Es una gran tarea la que estamos proyec-



tando para potenciar el tenis de menores", enfatiza Hinzpeter. "Nuestra idea es que si hay un muchacho que tiene buenas condiciones y lo ve un profesor de tenis se le comunica a la Dirección Técnica Nacional, la que va a observar a ese muchacho y si no tiene los medios económicos se le apoya desde ese minuto", señaló. José Hinzpeter sale en defensa del capitán de la Copa Davis, Hans Gildemeister, quien ha sido seriamente cuestionado por lo que sus detractores (especialmente Horacio de la Peña) denominan su "nula acción para el tenis formativo. "Hans Gildemeister – prosigue el presidente de la federación- es mucho más que un capitán de la Copa Davis, es una imagen importante del tenis chileno. Está presidiendo la Unidad Técnica, está a cargo de la planificiación de tenis de menores y los jugadores ven en él un gran jugador de la Davis, lo respetan mucho. Con nosotros es un caballero, apoya en todo lo que la federación le pide, viaja mucho a regiones, entonces es un pilar importante en el desarrollo del tenis y lo vamos a apoyar siempre".

FALTA PREOCUPACION Y CONOCIMIENTO

Serio detractor de la actual directiva de la federación es el tenista Jaime Fillol, quien perdió frente a Hinzpeter en las recientes elecciones. Fillol, conversó con "Bienvenidos" para dar a conocer sus puntos de vista discrepantes con el accionar de la actual directiva de la federación. Este fue el diálogo:

¿Cuál es el futuro para el tenis chileno, después de Fernando González y Massú?

"Lo que ocurre con los tenistas estrellas no es necesariamente el reflejo de lo que ocurre con el tenis chileno. Haber tenido un número 1 del mundo y varias medallas olímpicas no son indicadores de un trabajo determinado o de una manera de vivir el tenis en el país, sino que la casualidad de tener exponentes excepcionales en un momento dado. Es así como a pesar de tantos éxitos al más alto nivel mundial la cantidad de tenistas jugando no aumenta, ni el número de canchas crece, ni la cantidad de campeonatos recreativos, amateur, interclubes o de Futuros o Challengers se multiplica. Con esta evidencia, el futuro del tenis en Chile lo visualizo en descendencia".

¿Cuál es su opinión sobre el actual capitán de Copa Davis, Hans Gildemeister?

"Al nombrar a un capitán hay que pensar en el plan de desarrollo de la federación y no sólo si les agrada a los jugadores, aunque su opinión cuente. Necesitamos un líder, y Hans Gildemeister no ha liderado bien, no ha tenido buenos resultados, no han aparecido otros jugadores y no ha sido capaz de conformar un equipo".

¿A qué atribuye que no se observe un trabajo sostenido y serio con los niños y jóvenes para producir el recambio?

"A la falta de preocupación de la dirigencia de lo que realmente significa hacer desarrollo deportivo, también a la falta de conocimiento referente al deporte y la actividad física en nuestro país. Los programas de desarrollo de menores están mal enfocados y no son evaluados constantemente para hacer las correcciones necesarias al no registrar ningún tipo de avance, ya sea en calidad o en cantidad de participantes. Todo lo anterior refleja ignorancia o descuido por parte de la dirigencia".



Fernando González, renunció a jugar por Chile en la Copa Davis.



Jaime Fillol y su propuesta para fomentar el tenis chileno.

¿Qué es necesario hacer para garantizar el surgimiento de tenistas de alta competencia?

"Ningún programa puede garantizar un resultado así. El trabajo deportivo se hace porque es bueno hacer deporte, bueno para la persona y la sociedad, no para producir campeones. Para lograr resultados deportivos a nivel profesional se debe trabajar la iniciación deportiva de buena manera, respetar las etapas de desarrollo del niño y el joven, dar oportunidades de participación de manera masiva, generar variedad de tipos de competencias para todos los niveles de participación y fortalecer el trabajo de los clubes y academias o escuelas, y tener paciencia hasta que surja ese privilegiado campeón".

¿Tiene algún plan al respecto?

"El plan que presenté a las asociaciones del país, durante mi campaña a las elecciones de la Federación de Tenis, incluye todo lo que he mencionado en la respuesta anterior, además de hacer una descentralización de la organización con 4 vicepresidentes zonales y de generar dos gerencias ejecutivas, una de Gestión y Administración y otra de Planificación y Desarrollo".

EL FARMACO DEL SIGLO



Considerado uno de los grandes inventos del siglo XX, el ácido acetilsalicílico, comúnmente conocido como aspirina, es el analgésico más usado en el mundo. Pocas sustancias pueden competir con el amplio espectro terapéutico de este producto.

La aspirina es uno de los cinco grandes inventos del siglo XX. Los otros son la ampolleta, el automóvil, el teléfono y la televisión. ¿Se imagina su vida sin ellos?. Pues, en el siglo XIX no existían. Es un medicamento de múltiples acciones terapéuticas comprobadas como analgésico, antiinflamatorio, antifebril y protector vascular. Está especialmente indicada para aliviar dolores de cabeza, migrañas, malestares articulares y musculares, neuralgias, dolencias dentales y de oídos, bajar la fiebre, disminuir la inflamación y proteger el sistema cardio y cerebro vascular.

El filósofo español Ortega y Gasset calificó el siglo XX como el siglo de la aspirina. En su ensayo, "La rebelión de las masas", en 1930, escribió: **"La vida del hombre medio es hoy más fácil, cómoda y segura que la del más poderoso en otro tiempo. ¿Qué importa no ser más rico que otros si el mundo lo es y le proporciona magníficos caminos, ferrocarriles, telégrafos, hoteles, seguridad corporal y aspirina?".**

El ácido acetilsalicílico es el fármaco más consumido en el mundo. Se producen unas 50.000 toneladas anuales y se consumen diariamente más de 216 millones de comprimidos y cada segundo, 2.500 comprimidos en todo el mundo. Todo un récord, gracias a la invención del medicamento por parte de Félix Hoffman, investigador y químico alemán, que el 10 de agosto de 1897 encontró la fórmula cuando buscaba un remedio para aliviar la artritis reumatoide de su padre. Este ácido fue derivado de una sustancia natural que se encontraba en la corteza del sauce blanco. Famoso como tratamiento contra el dolor y la fiebre, la aspirina también es útil para el tratamiento de otras enfermedades como la artritis reumatoide, la fiebre reumática y la artrosis. Este medicamento también se usa para prevenir la trombosis cerebral, los infartos de miocardio, el cáncer, las cataratas, complicaciones de la diabetes e incluso en la recuperación del deporte. Un estudio del Centro de Investigación del Cáncer de la Universidad de Ohio, en Estados Unidos, probó la utilidad de la aspirina en la prevención del cáncer de mama.

"No hay un medicamento tan multifacético de tan bajo costo y fácil administración como la aspirina en diversas áreas de aplicación", sostiene Rubén Mendoza, docente de la Escuela de Química y Farmacia de la Universidad Andrés Bello.

Pese a que el principio activo de la aspirina es reconocidamente positivo para la salud humana, no está ajeno a efectos secundarios que el paciente no debe olvidar: "como la acidez y el malestar estomacal que es el más común. Menos frecuente es observar reacciones alérgicas, vómitos, fiebre, confusión y alucinaciones. También se debe tener presente que frente a cualquier tipo de cirugía mayor o menor, su uso está totalmente contraindicado", precisa el profesor Rubén Mendoza.

Novedades Rabié

Harpic Higiénico

Apareció la nueva pastilla limpiadora para la taza del inodoro que mantiene el baño limpio y perfumado por hasta 3 semanas. Viene en dos agradables fragancias, Lavanda y Pino.

Vasos y Copas Nadir

Los famosos productos Nadir, líder mundial en su categoría, llegaron a Rabié. El mix incluye vasos para jugo, whisky, vasos largos , copas de vino , degustación, champagne y vasos cerveceros. Vienen en pack de 6 unidades, en cajas de 24 y en cajas de regalo con 12 ó 18 vasos.



Huevos

Ahora Distribuidora Rabié ofrece uno de los alimentos más nutritivos, "El Huevo". Solicite para su negocio bandejas de 12 ó 36 unidades.



Especial Para Los Niños: Nutri2 de Carozzi

Carozzi en su continua preocupación por una alimentación balanceada logra juntar "lo rico de la pasta con lo más nutritivo de las legumbres y verduras", permitiendo a las madres cumplir sin dificultad su responsabilidad en la nutrición de sus hijos, todo esto bajo su slogan "Más energía para quienes más lo necesitan".

Producto con Historia

Pepsodent

La marca Pepsodent inicia sus actividades cerca del año 1920 comunicando de forma novedosa la eliminación de la película amarilla que a veces aparecía en los dientes. Una vez que fue reconocida como marca de pastas dentales, y generó las credenciales funcionales en la mente del consumidor, fue desarrollando una relación más emocional con los consumidores. Hasta el día de hoy son recordadas las campañas de "La Chica Pep" o de "Sonrisa Pep", que comunicaban los beneficios de una dentadura sana desde un punto de vista muy distinto, focalizándose en el optimismo, seguridad y disfrute. Por todo esto, hoy Pepsodent es la marca más nombrada cuando se pregunta sobre pastas dentales y es una marca arraigada en la cultura chilena y reconocida como parte de nuestra tradición.

No se puede dejar de mencionar que Pepsodent ha desarrollado una importante labor de responsabilidad social, estando siempre presente en distintas campañas, tales como Sonrisas para Todo Chile, cuyo fin es enseñar los principales hábitos de higiene bucal a niños desde kinder hasta segundo básico en nuestro país.



¿DÓNDE ESTÁ ELISA?

www.tvn.cl

Y SUS INCREIBLES MATICES

Mientras algunos televidentes hacen cadenas de oración para que aparezca la joven secuestrada, otros han creado un grupo que tiene más de 200.000 adherentes, que consideran que Elisa "anda puro portándose mal". Aquí revelamos un posible final.

Es tal la popularidad de la teleserie "¿Dónde está Elisa?", que no sólo levantó la alicaída sintonía de Televisión Nacional (promedio 28 puntos de rating), sino que, además ha provocado un intenso tráfico de mensajes e hipótesis en internet. Algunas tan insólitas como el envío masivo de correos electrónicos que organizan cadenas de oración para pedir por la aparición de la adolescente. Otros, con espíritu más bromista, han creado un grupo en Facebook que ya cuenta con más de 200.000 adherentes que consideran que Elisa "anda puro...portándose mal".

Un tercer grupo pretende haber descubierto que la teleserie es una "copia" de la miniserie "Desaparecida" que transmitió la televisión Española en octubre de 2007 y que tuvo gran éxito. Según este grupo, las similitudes entre la teleserie escrita por Pablo Illanes y la serie española están a la vista. De hecho, hay escenas y situaciones que se repiten en ambas producciones, como las discusiones entre el padre de la joven desaparecida y el policía que tiene a cargo el caso, la desesperada petición de ayuda de los padres de Elisa por televisión y las sospechas e interrogaciones a los miembros de la familia por parte de las autoridades.

Si así fuera, el final sería trágico para Elisa, porque la adolescente de la historia no sólo tenía amores con su primo Sebastián sino que, además, era la amante de su tío Bruno Alberti, interpretado por Francisco Reyes. Este personaje, que tiene una personalidad bastante oscura, decide llevarse a Elisa a una cabaña fuera de Santiago y ésta accede feliz a escaparse del hogar. Al poco tiempo, sin embargo, Bruno empieza a mostrar sus rasgos obsesivos y opta por dejar encerrada a la muchacha, situación a la que, obviamente, ella se resiste. En el devenir de la trama, Bruno se ve acorralado y decide contarle su gran secreto a su esposa Consuelo Domínguez (Paola Volpato). Al poco tiempo, Elisa logra escapar de su encierro, pero se encuentra con su tía Consuelo, quien saca una pistola y le dispara. Elisa cae a un precipicio y muere.

VARIOS FINALES

En Televisión Nacional han guardado silencio frente a estos rumores y precisan que es imposible grabar un nuevo final pues los actores están grabando una nueva teleserie nocturna. Lo que no afirman ni desmienten es la posibilidad que se hayan grabado varios finales.

El actor Francisco Melo, quien encarna al protagonista Raimundo Domínguez se hace cargo de la polémica que ha surgido en torno al final de la teleserie y comprende que este tipo de escenas son riesgosas "porque uno siempre quiere más, quiere que a uno lo sorprendan,



no sé, que aparezca un marciano, que "Elisa" era "Eliso", no sé, cualquier cosa extraña, pero sí a mí lo que me gustó de esta teleserie es la consecución, porque existe una consecución de eventos que son muy crudos, muy duros, muy extremos. Una cosa viene con la otra, es un dominó que se va a ir rompiendo, pero las últimas piezas del dominó son realmente feroces".

LA TRAMA

Pablo Illanes, el exitoso guionista de "¿Dónde está Elisa?", relata que para escribir esta obra se basó en la desaparición de la niña Madeleine McCann, en la desaparición y muerte del joven penquista Jorge Matute y en la dramática desaparición de la hija de los artista Romina Power y Albano.

Pero la historia tiene que ser matizada por lo que Illanes centra el conflicto en el matrimonio formado por el empresario Raimundo Domínguez (Francisco Melo) y Francisca Correa, quien es interpretada por Sigrid Alegría.

La vida de este matrimonio, luego de 17 años comienza a derrumbarse, tras la desaparición de la menor de 16 años y más aún con la aparición de un tercer personaje, el detective Camilo Rivas, interpretado por Alvaro Rudolphy, quien comienza a dejar en evidencia la turbia historia del papá de Elisa, al tiempo que, para estructurar el necesario triángulo amoroso de toda teleserie que se precie, se acerca y consigue un romance con Francisca Correa.

"Una de las característica de la trama" –dice Pablo Illanes- "es que nadie sabe nada, nadie de los personajes sabe lo que ocurre y ese desamparo es el que también afecta a los televidentes. Por eso, la investigación policial, ha ido revelando los dobleces, mentiras y suciedad de muchas personas".

SE DERRUMBA EL MUNDO

El siquiatra León Cohen, asesoró a Pablo Illanes en el desarrollo de los personajes de la historia. Dice saber el final de ¿Dónde está Elisa?, pero que, por razones obvias, no puede revelar. Aquí reflexiona sobre los problemas que afectan a la familia cuando desaparece un ser querido:

"Hay mucha gente en Chile que ha sufrido la desaparición de un familiar y de repente se les derrumba el mundo donde están viviendo, dejando al descubierto todos los niveles de corrupción y desconfianza. El tema de la desaparición es familiar para la sociedad, y cruza todos los estratos sociales. Ocurre en diferentes niveles y sigue sucediendo hasta hoy. Creo que hay muchas familias donde los padres efectivamente se desapegan, se desconectan de lo que ocurre. Yo siempre me dediqué a ir a dejar y a buscar a mis hijos a todas las fiestas. La verdad es que hay muchos padres que no saben en qué condición quedaron sus hijos después de un carrete. Por eso la madre de Elisa se asombra cuando llega a buscarla a la fiesta, porque no sabe. Un padre presente sabe perfectamente que ese tipo de cosas ocurren".

Desde los griegos, las peores cosas pasan dentro de las familias. Edipo se acuesta con la mamá, en Shakespeare es lo mismo. Las peores cosas pasan dentro de la gente que más se quiere. Es la historia de la humanidad, porque es en la familia donde se viven los sentimientos más profundos, más intensos y más primitivos".





El empresario Raimundo Domínguez, interpretado por el actor Francisco Melo.

Receta

CAZUELA DE VACUNO



INGREDIENTES

- 3/4 kg tapapecho
- 4 papas
- 4 trozos de choclo
- 1/4 kg de porotos verdes en tiras
- 1/2 zanahoria cortada en trozos
- 1/2 cebolla cortada en trozos
- 1/2 pimiento cortado en trozos
- 1/2 rama perejil picado
- 1 diente de ajo picado
- 1 cucharada aceite
- 1/4 taza de arroz
- Sal, pimienta y orégano.

PREPARACION

Vierta 3 litros de agua en una olla grande, deje hervir y ponga a cocer primeramente la carne junto a la cebolla, zanahoria y pimiento.

Una vez que la carne esté cocida y la verduras tiernas agregue perejil y aliños. Mantenga a fuego lento y proceda a retirar sólo la carne. Conservando el caldo con las verduras y aliños, agregue las papas, aproximadamente dándoles unos 30 minutos de cocción.

Luego vuelva a introducir la carne y el cuarto de taza de arroz con aproximadamente 20 minutos de cocción para servir caliente.



Sigrid / Actriz	Pasmada	Escogidas	Piedras preciosas	Amarra / Sonría						Morado			Alexis fútbol / Riachuelo	Sonreiré / Cromo		Loco -o	Enroque corto	Apellido
Este / Germano		Traducía								Relativo al sueño / Pliegue								Uno
					Norte	Francisco / Actor	Desplacé	Oxígeno	Curvo / Yunque pequeño					Reprendí / Masurio		Santuario	Remolcarás	
Madre de Ismael				Convictos	Rata -A / Su Santidad			Diferente				Hueso	Empleos					Libra
Valide	Vapor				Ente			Lavadero artesanal							Suma / Tras			
Despedida / Adiós			Atomo			Ego		Chupete fútbol / Aumentativo						Hoguera / Tantalio				
				Escandinavo	Vocales				Gravedad y Deuterio / Carbono			Santo / Sur				Igual		Empleos
Osmio			Nitrógeno	Atrevan					Desorden				Dorarse					

Por Peroga



Desodorante Impulse 53g



Shampoo Sedal SOS Sachet 15ml.

CUATRO MANERAS DE AUMENTAR SUS VENTAS



Mayonesa Hellmann´s Sachet 100g

Mayonesa JB Sachet 80g



*Participan todas las promociones de este formato.

Bienvenidos a Rabié









